

SKRIPSI

RUDY SANTOSO


PENGARUH KEMASAN DAN KEBIJAKSANAAN POTONGAN HARGA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN BIHUN PT. SUMBER REJO KEDIRI



No. INDUK	0809 / 01
TGL TERIMA	13 . 4 . 00
F / I C / H	
No. BUKU	FE-m San PK-1
P KE	1 (satu)

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2000

**PENGARUH KEMASAN DAN KEBIJAKSANAAN POTONGAN HARGA
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN BIHUN
PT SUMBER REJO KEDIRI**



SKRIPSI
Diajukan kepada
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk memenuhi sebagian persyaratan
Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Bidang Studi Manajemen

OLEH:
RUDY SANTOSO
3103096221

JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
PEBRUARI 2000

LEMBAR PERSETUJUAN

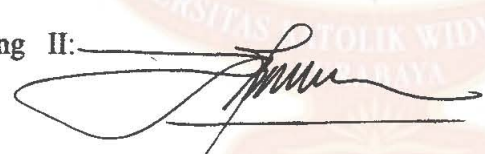
Naskah skripsi berjudul Pengaruh Kemasan dan Kebijakan Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Bihun PT. Sumber Rejo Kediri yang ditulis oleh Rudy Santoso telah disetujui dan diterima untuk diajukan ke Tim Penguji.

Pembimbing I:



(Dra. Ec. Sri Yunan Budiarsi, MS)

Pembimbing II:



(Drs. Ec. C. Martono)

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Rudy Santoso NRP 3103096221 Telah disetujui pada tanggal Dan dinyatakan LULUS oleh Ketua Tim Penguji:



(Drs. Ec. F.X. Suyono Supjobenowo)

Mengetahui:

Dekan,

Ketua Jurusan,



(Drs. Ec. Rido Tanago, MBA)



(Dra. Ec. Chr. Whidya U, MM)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala kasih dan anugerah yang telah dilimpahkan, sehingga skripsi yang berjudul “Pengaruh Kemasan dan Kebijakan Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Bihun PT. Sumber Rejo Kediri” yang merupakan prasyarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pemasaran pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya dapat terselesaikan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Skripsi ini dapat tersusun atas bantuan, partisipasi dan motivasi dari banyak pihak, sehingga dalam kesempatan yang baik ini, ingin diucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yang Terhormat:

1. Bapak Drs. Ec. Rido Tanago, MBA., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu Dra. Ec. Chr. Whidya Utami, MM., Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Dra. Sri Yunan Budiarsi, MS. dan Bapak Drs. Ec. C. Martono, dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan motivasi saat penyusunan skripsi ini berlangsung.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan ilmu disaat proses belajar mengajar.
5. Bapak Fenny Hermawan, Pimpinan PT. Sumber Rejo di Kediri yang telah memberi ijin untuk mengadakan penelitian dan informasi serta data yang dibutuhkan.

6. Staf Tata Usaha dan Perpustakaan yang telah memberikan pelayanan dan penyediaan literature yang dibutuhkan.
7. Papa dan Mama Tercinta serta Saudara-saudara yang telah membantu, memberikan motivasi, serta mendoakan guna kelancaran skripsi ini.
8. Yenny Yuliana Liman yang dalam suka-duka selalu menyertai dalam menempuh cita-cita.
9. Semua teman-teman, baik secara langsung maupun tidak langsung telah banyak memberikan dorongan, bantuan, dan doa dalam penyusunan skripsi ini.

Kiranya Tuhan Yang Maha Kuasa berkenan memimpin, melindungi dan memberkati semua pihak yang telah berpartisipasi dalam menyelesaikan skripsi ini.

Namun disadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan dalam mengolah data dan menganalisa permasalahan. Oleh sebab itu, segala saran dan kritik membangun dari pembaca sangat diharapkan.

Akhir kata, diharapkan skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi setiap pembacanya.

Surabaya, Pebruari 2000

Penulis,

ABSTRAKSI

Penelitian ini berbentuk survei pada perusahaan bihun PT. Sumber Rejo Kediri dengan judul: “Pengaruh Kemasan dan Kebijakan Potongan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Bihun PT. Sumber Rejo Kediri”.

Dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh kemasan dan kebijakan potongan harga terhadap volume penjualan dan untuk mengetahui variabel mana yang lebih dominan terhadap volume penjualan di perusahaan bihun PT. Sumber Rejo Kediri.

Alat analisa yang digunakan untuk mengetahui pengaruh kemasan dan kebijakan potongan harga adalah analisa regresi berganda, dengan alat bantu analisa program microstat. Dengan alat pengujiannya adalah uji F hitung untuk mengetahui pengaruh kemasan dan kebijakan potongan harga secara serempak dan uji t hitung dengan taraf nyata 5% untuk mengetahui pengaruh secara parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat.

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan program microstat dihasilkan persamaan regresi berganda yaitu, $Y = 783,8276 + 440,7680X_1 + 344,3326X_2 + 255,5376$ dan hasil determinasi berganda (R^2) sebesar 0,2650. Sementara hasil uji F hitung sebesar 5,588 sedangkan nilai F tabel sebesar 3,32 yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesa pertama dapat diterima dan terbukti kebenarannya. Untuk uji t hitungnya dihasilkan X_1 sebesar 2,193 dan X_2 sebesar 2,662 sedangkan nilai t tabel sebesar 2,042 yang berarti hipotesa kedua juga dapat diterima dan terbukti kebenarannya.

Oleh karena itu, dengan hasil di atas tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa variabel kedua yakni kebijakan potongan harga mempunyai pengaruh yang lebih dominan terhadap volume penjualan. Dari hasil kesimpulan diatas, saran-saran yang dapat diberikan adalah mempertahankan kebijakan pemberian potongan harga sebesar 3% dan bahkan sedapat mungkin meningkatkan pemberian potongan harga baik kepada pembelian secara tunai maupun kredit.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKSI	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1: PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Sistematika Skripsi	4
BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN	6
2.1. Penelitian Terdahulu	6
2.2. Landasan Teori	7
2.2.1. Pengertian Pengemasan	7
2.2.2. Jenis-jenis Kemasan	9
2.2.3. Alasan Perlunya Kemasan	9
2.2.4. Syarat-syarat Kemasan Yang Baik	10

2.2.5. Hal-hal yang Diinginkan Oleh Konsumen Dengan Adanya Kemasan	13
2.2.6. Beberapa Aspek-aspek Penting Dalam Kemasan	14
2.2.7. Pengertian Harga dan Kebijakan Harga	15
2.2.8. Macam-macam Kebijakan Harga	16
2.2.9. Tujuan Kebijakan Harga	17
2.2.10. Macam-macam Kebijakan Potongan Harga	17
2.2.11. Tujuan Dari Kebijakan Potongan Harga	21
2.2.12. Hipotesis	21
BAB 3: METODE PENELITIAN	22
3.1. Desain Penelitian	22
3.2. Identifikasi Variabel	22
3.3. Definisi Operasional	22
3.4. Jenis dan Sumber Data	23
3.4.1. Jenis Data	23
3.4.2. Sumber Data	24
3.5. Pengukuran Data	24
3.6. Alat dan Metode Pengumpulan Data	24
3.6.1. Alat Pengumpulan Data	24
3.6.2. Metode Pengumpulan Data	24
3.7. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	25
3.8. Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis	26
3.8.1. Teknik Analisis Data	26

3.8.2. Pengujian Hipotesis	28
BAB 4: ANALISA DAN PEMBAHASAN	33
4.1. Sejarah Singkat Perusahaan	33
4.2. Lokasi Perusahaan	34
4.3. Struktur Organisasi	36
4.4. Proses Produksi dan Hasil Produksi	37
4.4.1. Proses Produksi	37
4.4.2. Target Produksi	40
4.4.3. Hasil Produksi	41
4.4.4. Persediaan Barang Jadi	42
4.5. Penjualan dan Hasil Penjualan	42
4.5.1. Daerah Penjualan	42
4.5.2. Target Penjualan	43
4.5.3. Realisasi Penjualan	43
4.5.4. Harga Jual	44
4.5.5. Cara Penjualan dan Cara Pembayaran	45
4.5.6. Saluran Distribusi	45
4.6. Pengujian Hipotesis	46
4.6.1. Analisis Regresi Linier Berganda	47
4.6.2. Analisis Determinasi dan Korelasi Berganda	48
4.6.3. Uji Hipotesis Secara Serempak	49
4.6.4. Analisis Koefisien Determinasi Parsial	50
4.6.5. Uji Hipotesis Secara Parsial	51
BAB 5: SIMPULAN DAN SARAN	54

5.1. Simpulan	54
5.2. Saran	55
DAFTAR KEPUSTAKAAN	56



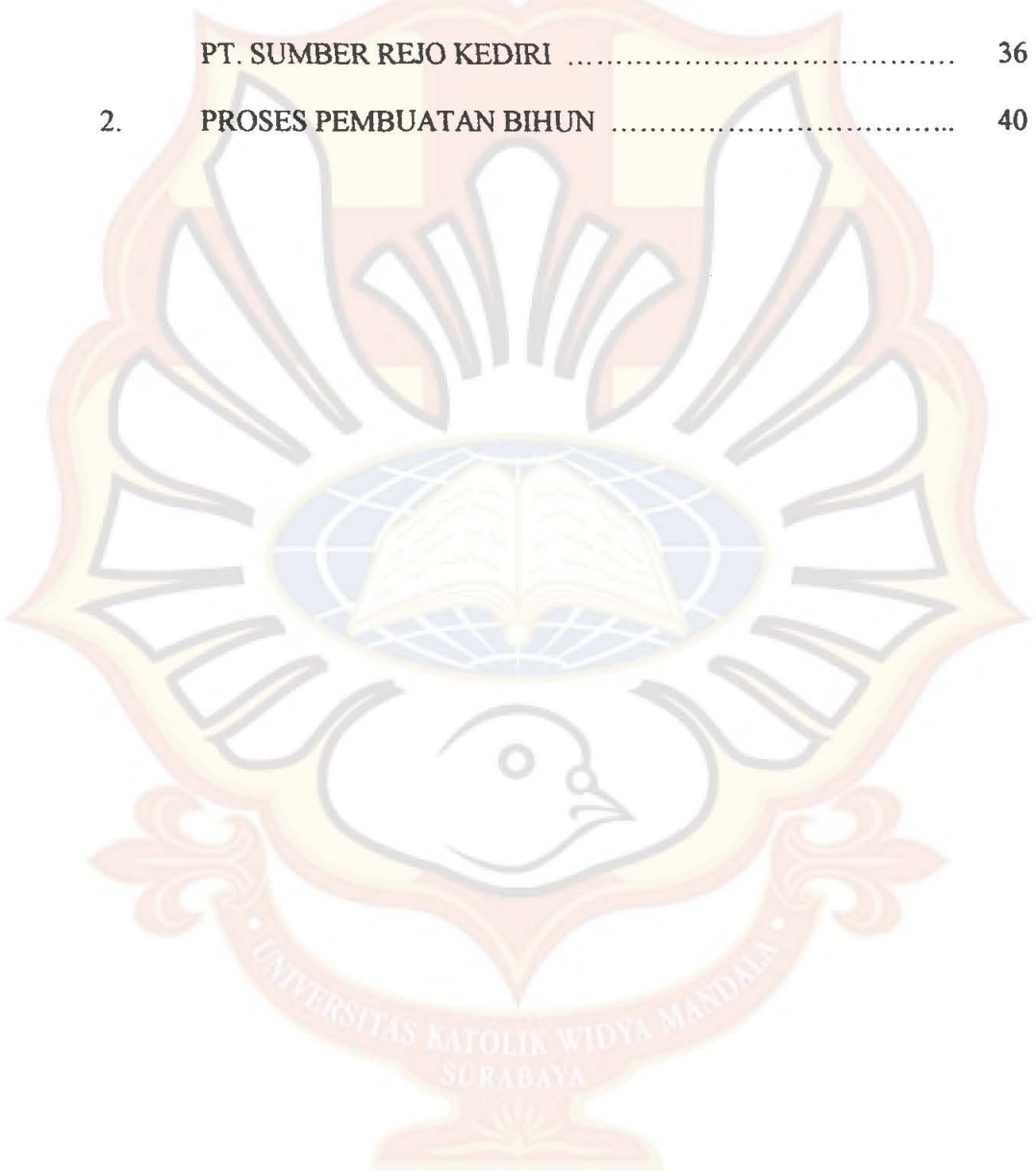
DAFTAR TABEL

Nomor		Halaman
1.	TARGET DAN REALISASI PRODUKSI BIHUN	41
2.	PERSEDIAAN BARANG JADI	42
3.	TARGET PENJUALAN BIHUN	43
4.	REALISASI PENJUALAN BIHUN	44
5.	REKAPITULASI HASIL REGRESI LINIER	47
6.	HASIL UJI t	52



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1.	STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN BIHUN
	PT. SUMBER REJO KEDIRI 36
2.	PROSES PEMBUATAN BIHUN 40



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor		Halaman
1.	DAFTAR KUESIONER	58
2.	DATA HASIL KUESIONER BAGIAN PERTAMA	61
3.	DATA HASIL KUESIONER BAGIAN KEDUA	62
4.	DATA ENTRY	63
5.	REGRESSION ANALYSIS DAN ANALYSIS OF VARIANCE TABLE	64
6.	TABEL F	65
7.	TABEL NILAI t	66